

**INGO PORADA** RIEMENSCHNEIDERSTRASSE 1, DE-97072 WÜRZBURG

韻  
悟

鳳  
雷  
多

☎ : + 49 931 45462765 | ✉ : porada.i@gmx.de  
☎ : + 49 1520 1371640 | 📄 : is.gd/MARKT  
☎ : + 49 931 40629887 | Ⓢ : i.ng.o 🇪🇺

Frau Petra Hetzer  
DataM-Services GmbH  
Franz-Horn-Straße 2  
97082 Würzburg

4. Mai 2015

Sehr geehrte Frau Hetzer,

mit diesen Zeilen empfehle ich mich Ihnen als ein in der Medien- und Öffentlichkeitsarbeit und im Eventmarketing erfahrener, einwandfrei Englisch und Deutsch sprechender Call-Center-Agent und Kundenbetreuer. In dieser Funktion biete ich Ihnen hochwertige, professionelle Unterstützung an.

Ich habe als Call-Center-Agent und Kundenbetreuer im National Exhibition Centre in Birmingham, Großbritannien, und bei British Telecom in Southampton, Großbritannien, reichliche Erfahrung erworben. In jüngerer Zeit habe ich mich in dieser Rolle auch bereits für DataM-Services und für ein regionales Kulturförderungsprojekt einer Verwaltungsgemeinschaft eingesetzt, sowie auch schließlich, in einer bundesweiten Aktion, für einen namhaften Finanzdienstleister in Leipzig. Aktuell arbeite ich in eigener Regie, und teilweise im Rahmen meiner Doktorarbeit, an einem Pilotprojekt in den Bereichen Edutainment und Lifestyles, in welchem neben Social-Networking-Diensten on Online-Medien auch die telefonische Kundenbetreuung eine zentrale Rolle einnehmen wird.

Mit charakteristischen, weitergehenden Arbeitsabläufen im Rahmen der besonderen Marketing-Methodologien und Unternehmensstrategien, die typischerweise mit intensiven, telefon-unterstützten Vertriebsaufgaben einhergehen, bin ich selbstverständlich vertraut. Vereint mit meinen sehr guten Kenntnissen verschiedener Branchen und Berufsfelder kann ich diese Erfahrung effektiv und ziel-orientiert in die Konzeptualisierung und Planung jeglicher Ihrer Vertriebsaktionen einbringen. In den verschiedenen Sonderfunktionen des telefonischen Vertriebs - zum Beispiel Webinars, Fernwartung und Beschwerdemanagement - bin ich ebenfalls routiniert. Und auch für solche sehr relevanten, begleitenden Funktionen wie statistische Analyse, Datenbankverwaltung und Großvolumen-Bearbeitung von Dokumenten bringe ich gut fundierte und in langer Praxis bewährte Kenntnisse mit. Ferner mag ich hier noch hinzufügen, dass ich in meinem letzten Telefonmarketing-Projekt innovative Gesprächsabläufe entwickelt habe, welche die Nachbearbeitung von Telefonkontakten und die Terminierung von Folgegesprächen teilweise an die Kunden delegieren; diese Telefonmarketing-Variante ist nicht nur hoch-rationell, sondern kommt auch sehr gut bei den Kunden an.

Ich würde mich freuen, Sie mit meiner Mitarbeit bald wieder unterstützen zu können. Ihrer Nachricht sehe ich sehr entgegen. Inzwischen bedanke ich mich bestens für Ihre Aufmerksamkeit.

Mit freundlichen Grüßen



\* 21. September 1957 in Otjwarongo  
∞, eine Tochter

## **Kundendialog- und PR-Strategie**

### **Allgemeine Grundlagen**

*Studium der Vergleichenden Wirtschafts-, Sozial- und Kulturwissenschaften und der Mathematik; Amsterdam, Pretoria, Sheffield und Tokio - 1984 bis 2001*

### **Ausgewählte Fachliche Grundlagen**

- *Certificate in Management Studies, Crawley College of Technology - 1979*
- *Grad. ISM, Institute of Supervisory Management - 1980*
- *Fellow, Institute of Executives and Managers - 1982*
- *Student, Institute of Export - 1983*

### **Call-Center-Agent / Marktforscher**

- *National Exhibition Centre, Birmingham - 1987 und 1988*
- *British Telecom, Southampton - 1993 und 1994*
- *DataM-Services, Würzburg - 2010*
- *in-cito Prof. Sponholz & Partner, Würzburg - 2011*
- *Main Makler, Würzburg - 2013*
- *CEB Bankshop, Dresden - 2013*

### **Campaigner / Pressesprecher**

- *Community Roots Trust, London - 1984 und 1985*
- *South West Africa People's Organisation, London und Windhuk - 1989 bis 1992*
- *National Assembly of Namibia, Windhuk - 1996 und 1997*
- *Afro-Asian Book Council, 2005 bis 2007 - Delhi und Johannesburg*
- *Independent Schools Association of Southern Africa, Johannesburg - 2006*

### **Highlights**

*eigenständige Entwicklung innovativer Dialogmarketing-Prozeduren und 'junger Ansätze' zu Public Relations - seit 2013*

### **Motto**

*'One can not judge the excellence of a river from the point of view of a canal.'*